

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Sistem saluran distribusi yang dilakukan PT. Semen Baturaja (Persero) Lampung menggunakan saluran distribusi tidak langsung yaitu perusahaan menggunakan penyalur yang tersebar diseluruh provinsi Lampung kemudian diteruskan kepada pengecer untuk menyalurkan produk hingga kekonsumen.
2. Perusahaan telah melaksanakan kebijaksanaan produksi dengan baik.
3. Kebijakan harga yang ditetapkan oleh perusahaan belum sepenuhnya dilaksanakan dengan tepat atau sebagaimana mestinya yang akan mendukung peningkatan penjualan dan penguasaan pasar.
4. kebijaksanaan promosi belum sepenuhnya diterapkan dengan baik/kurang maksimal.
5. Dalam penerapan manajemen sudah baik, baik itu pengendalian kualitas mutu atau kinerja perusahaan dengan tetap mempertahankan Sertifikat ISO 9002.

5.2 Saran

1. Perusahaan seharusnya dapat menjalankan saluran distribusi hingga ke pelosok-pelosok daerah di provinsi Lampung
2. Pelayanan yang cepat untuk beberapa klain yang mengadu/mengeluh.

3. Dalam pemasaran dan penyaluran produk perusahaan harus memperhatikan pilihan varietas yang diinginkan konsumen, agar produk yang dihasilkan dapat tepat disalurkan.
4. promosi agar dilakukan lebih gencar terutama didaerah-daerah yang belum terjangkau yang menjadi peluang masuknya produk pesaing.
5. Dalam penerapan Kebijakan Pemasaran harus dikombinasikan dengan komponen-komponen bauran pemasaran terutama pada Harga dan Promosi perlu ditingkatkan.
6. Di daerah yang sulit terjangkau dalam pendistribusiannya, sebaiknya dibuatkan pos-pos/gudang yang cukup besar untuk memperluas pasar kedaerah-daerah terpencil.